

自动自发地工作

内容提要：

生命中最珍贵、最美好的不是有形的物质，而是一些仁慈与善意的举动所带来的感觉。有一句古谚说：“给予的本身就是种回馈。”这是真的，你对别人付出善意，让别人感觉很好，就能让你自己感觉到温暖与实在。

好习惯 好人生

75位“诺贝尔奖”获得者，在法国巴黎聚会，讨论人类面临的重大会上，有人问一位“诺贝尔奖”获得者：“您在哪所大学，学到了您认为最重要的东西？”出人意料的是，那位白发苍苍的科学家回答：“是幼儿园。”那人惊愕地问：“在幼儿园学到些什么呢？”科学家回答：“把礼物分给小伙伴，不是自己的东西不要拿，东西要放整齐，做错事要及时检讨……”

好习惯会使你终生受益！

好习惯是我们生命的枝上盛开的一朵美丽的小花，然而，她的果实对我们生命的成长却往往影响深远，就像鸟儿偶尔衔到一个荒岛上的一粒树种，这不起眼的种子往往就是覆盖荒岛的森林的孕育者，是改变荒岛“荒之命运”的制造者！

好习惯是在自己生命的原野上，悄然踏出的一条心灵之路，有了这条路，我们就不会因误入荆棘之丛而被伤害，就不会在漫漫的岁月里迷失自我；有了这条路，我们就能去漫游我们的理想之国，就能一天比一天的走近我们渴望中的新生活。

好习惯是我们不断拾取愿望的音符独自创作的一首迷人的歌，唱着这首歌，我们就能享受到生活的节奏之美；唱着这首歌，我们的内心深处就会涌动着一种催促着自己奋发向上的力量。

一个旅行者，每到一地都有寻找奇异的小石子留作纪念的习惯，有一次，他却一条山下融雪汇聚成的水冷似冰的溪流里，发现了一颗硕大的钻石。是的，好习惯就是让我们不断发现成功钻石的寻宝图，是一本在生命的银行里不断扩展我们人生价值的存折。

坏习惯就像是我们在岁月之海上的理想之轮里的老鼠，早晚有一天会把船底啃穿，使其在不知不觉中沉没；而好习惯则是高挂在这理想之轮上的风帆，有了这风帆，不管是哪个方向的来风都能让它成为推动我们前进的动力，从而把我们送到自己渴望到达的港湾。

如果你为自己培养了一种好习惯，那么，它就会处处让你看到未来生活里的希望，在通往成功和梦想的道路上，它就会成为你灵感的源泉，成为开启你智慧之门的金钥匙。

你的反复的行为便形成了习惯，而习惯又反过来塑造了你独特的自我。一个哲人曾说过：“种下一种行为，收获一种习惯；种下一种习惯，收获一种个性；种下一种个性，收获一种命运。”因此，好读书和思索的人，收获知识和智慧；处处总是习惯好为他人打算的人，收获的是快乐和幸福；遇事总是抱着积极的心态、习惯往好处想的人，收获的一定是成功和人生的辉煌……

哈伯德

自动自发地工作

第一辑

一分钟对待处事

生命中最珍贵、最美好的不是有形的物质，而是一些仁慈与善意的举动所带来的感觉。有一句古谚说：“给予的本身就是种回馈。”这是真的，你对别人付出善意，让别人感觉很好，就能让你自己感觉到温暖与实在。



此为试读，需要完整PDF请访问：www.ertongbook.com

1. 事事成功的七种态度

以下七种处事态度将带你步入成功的殿堂。

(1) 你做不到

不要对自己说你做不到什么。若你将心思意念都贯注在想做的事情上，意志力便足可匹敌。鼓励自己是成功的重要元素，对自己说：“我做不到，我做不到……”久而久之，你会确信自己有能力做到。要努力发掘自己的潜能，一旦发现自己的长处，便能加以发挥。

(2) 成功是以持久为目标

谨记成功人士是不会轻言放弃的。当事情发展未如你所愿时，放松一下，先看一下你已达成的事情，切勿放弃。人最大的动力，最坚强的时刻及最大的决心往往来自不肯放弃。如果你坚信值得为希望与梦想而努力，那就勇往直前吧。

(3) 别怕失败

失败不一定是坏事。事实上，从失败中学习，会令我们掌握更多经验，更具智慧。当你的思绪向思想及身体表达你不希望同样情况再次发生时，以后你的任务便是阻止同样的错误再次出现。

(4) 凡事往好处看

面对失败，不要贬低自己，没有人是完美的。继续面对生活，做自己想做的事。将所遇到的困难视为机会，不要怕自己处理不来。若你能面对挑战，自能从经验中获益。别抱怨工作量，学习努力地工作，你一定不会后悔。

(5) 按部就班

若你能打好根基，自会有所收获。操之过急，就没有稳固的基础帮助你日后好好成长。记着，所有美好事情的发生均需要时间，耐心等候者得之。

(6) 别浪费时间去报复

无论工作还是生活里，都难免有人会伤害我们，贬低我们。很多时候我们会容许自己为此而消沉，令这些人得逞。有些人则会选择以牙还牙，报复还击。然而，自古以来，报复也是最浪费时间的举动。与其报复，不如花时间做出成绩来，对你的仇人来说，这是他们最不想见的。

(7) 别怕吃亏，尽力做好

运用你的所长帮助别人解决问题。对自己的期望要高一点，这需要全心投入，努力及牺牲，但长远来说很有价值。不要停止学习与发挥自己的长处，这会使我们生活得更有意义。

2. 五分钟计划会形成良好的动力

所谓“5分钟计划”就是你首先着手一件事至少坚持进行5分钟,在这段时间后问自己是否还想继续再干5分钟,并让你的行为做出回答。

谁都会遇到工作不顺利的情况,此时你的心情一定不好。这时你可以做一些其它的工作,比如翻阅桌上的一本杂志,你可以被书上的几个笑话所吸引,或者是被几篇精美的散文所陶醉,这样你就会继续看下去,转眼间,半小时过去了,你的心情也好多了,工作的欲望也产生了。

当你心情烦躁而无法集中精力去工作的时候,你不妨试着去做另一件事,只需5分钟,也许你的心情就会改变。怨声载道是于事无补的,并且只会使你的心情更糟,还浪费了大好时光,甚至失去工作的兴趣。

养成“5分钟计划”的习惯会使你脱离苦海,工作起来得心应手。

3. 每一个细节都不要忽视

生活是我们最好的老师，只要我们用心去寻找，我们就能发现许多我们需要的东西。有时候灵感也会在一刹那光顾我们的眼睛和心灵。并且应从生活中的灵感去察觉弊病，防止不良后果的产生。

那是在克尼斯纳，一个老林工正在解释如何伐树。他指出，要是你不知道那棵树砍了会落在哪里，就不要去砍它。“树总是朝支撑少的那一方落下，所以你如果想使树朝哪个方向落下，只要削减那一方的支撑便成了。”他说。是的，如果一稍有差错，我们就可能一边损坏一幢昂贵的小屋，另一边损坏一幢砖砌车库。

老林工在两幢建筑物中间的地上划了一条线。那时还没有链锯，伐树主要是靠腕劲和技巧。老林工挥起斧头，向那棵巨松砍去。树身底处粗一米多。他的年纪看来已六十开外，但臂力十足。

约半个小时后，那棵树果然不偏不倚地倒在线上，树梢离开房子很远。人们恭贺他砍伐如此准确，他没说什么。不到一个下午，他已将那棵树伐成一堆整齐的圆木，又把树枝劈成柴薪。

他举起斧头扛在肩上，正要转身离去，却突然说：“我们运气好，没有风。永远要提防风。”

几年后，在镇里一个心脏移植病人的验尸报告中，人们对老林工的言外之意体会得更加深刻。那次手术想象不到地顺利，病人的复原情况也极好。然而，忽然间一切都出现了不正常，病人死掉了。验尸报告指出病人腿部有一处微伤，伤口感染了肺，导致整个肺功机能丧失。

我们又想起了老林工的话：“永远要提防风。”简单的事情，基本的真理，需要智慧才能了解。那个病人的死，惨痛地提醒我们功亏一篑这个道理。纵使那个伤口对健康的人是无关痛痒。但已夺走了那个病人的命。

那老林工和他的斧子可能早已入土。然而，他却给人们留下了一个训诫：

细微的破绽可能导致重大的失败，一定要考虑周全，不可忽略一切细节。如果你成功了，也不要得意，对自己说上一句：“我这回运气好，没有风。”

4. 体谅别人的难处

如果一个人，能体谅别人的难处，给予他人理解和自尊，那么，他就是一个高尚的人。他也能获得别人的尊重和信任。

公司要裁员，名单公布，有内勤部办公室的小灿和小燕。规定一个月之后离岗。那天，大伙儿看她俩都小心翼翼，更不敢和她们多说一句话。因为，她俩的眼圈都红红的。这事摊到谁身上都难以接受。

第二天上班，这是小灿和小燕在单位的最后一个月。小灿的情绪仍很激动，像灌了一肚子的火药，逮着谁就向谁开火。裁员名单是老总定的，跟其他人没关系，甚至跟内勤部都没关系。小灿也知道，可心里憋气得很，又不敢找老总去发泄，只好找杯子、文件夹、抽屉撒气。“砰砰”、“咚咚”，大伙儿的心被她提上来又掉下去，空气都快凝固了。人之将走，其行也哀，谁忍心去责备她呢？

小灿仍旧不能出气，又去找主任诉冤，找同事哭诉。“凭什么把我裁掉？我干得好好的……”眼珠一转，滚下泪来。旁边的人心里酸酸的，恨不得一时冲动让自己替下小灿。自然，办公室订盒饭、传送文件、收发信件，原来属小灿做的，现在都无人过问。

不久听说，小灿找了一些人到老总那儿说情，好像都是重量级的人物，小灿着实高兴了好几天。不久又听说，这次是“一刀切”，谁也通融不了。小灿再次受到打击，气愤愤的，异样的目光在每个人脸上刮来刮去，仿佛有谁在背后捣她的鬼，她要把那人用眼钩子勾出来。许多人开始怕她，都躲着她。

小灿原来很讨人喜欢，但后来，她人未走，大家却有点讨厌她了。

小燕也很讨人喜欢。同事们早已习惯了这样对她：“小燕，把这个打一下，快点儿！小燕，快把这个传出去！”小燕总是连声“答应”，手指像她的舌头一样灵巧。

裁员名单公布后，小燕哭了一晚上，第二天上班也无精打采，可打开电脑，拉开键盘，她就和以往一样地干开了。小燕见大伙不好意思再吩咐她做什么，便特地跟大家打招呼，主动揽活。她说：是福跑不了，是祸躲不了，反正这样了，不如干好最后一个月，以后想干恐怕都没机会了。小燕心里渐渐平静了，仍然勤劳地打字复印，随叫随到，坚守在她的岗位上。

一个月满，小灿如期下岗，而小燕却被从裁员名单中删除，留了下来。主任当众传达了老总的話：

“小燕的岗位，谁也无可替代；小燕这样的员工，公司永远不会嫌多！”

在怨天尤人的愤怒情绪中，只会把事情搞得越来越糟，把解决问题的机会再次错过。

5. 成功就是一叠厚名片

只有拥有了广泛的人际关系了,才能建立起一个庞大的信息网,这样就比别人多了一些成功的机遇。

美国前总统克林顿能够成功的赢得竞选,也与他拥有广泛的人际关系分不开。在他竞选过程中,他拥有高知名度的朋友们扮演着举足轻重的角色。这些朋友包括他小时在热泉市的玩伴、年轻时在乔治城大学与耶鲁法学院的同学,及日后当罗德学者时的旧识等。他们为了克林顿能够成功,四处奔走,全力的支持他。所以克林顿在任总统后,还无不感慨地说:朋友是他生活中最大的安慰。

根据《行销致富》一书作者坦利的说法,“成功是一本厚厚的名片簿。更重要的是成功者广结人际网络的能力,这或许便是他们成功的主因。”百万富翁们不仅晓得有谁被蕴藏在他们厚厚的名片簿里,更愿意把这些资源与其他百万富翁分享。

要有成功的人际关系,你不仅须用基本常识去“感受”,更要有极大的行动去“执行”。“人际网络的意义,其实比一般人所能想象得到的还深远。”这是魏斯能为他即将出版的书《不上,则下》,访问了 280 位企业总裁后所发表的感想。他说:“那些企业总裁们,非常致力于发展互需关系的基础。虽然每个人都有他们如何步步高升到金字塔顶端的精彩故事,但大多数人把他们的成功归功于身旁的人的提拔。

根据美国作家柯达的说法:“人际网络非一日所成,它是数十年来累积的成果。如果你到了 40 岁还没有建立起应有的人际关系,麻烦可就大了。”

要想成功,就必须有一个好的人际圈子,要知道仅凭一个人的能力是很难完成自己的事业的。只要有人愿意帮你,不断的给你提供各种资源,你才能有更多的成功机会。但是,人际关系的圈子是需要你来培养的,只有用真诚和爱心才能巩固起你的人际关系。

6. 珍惜别人的面子

我们这里所提的“脸皮厚”，并非是让我们耍无赖，丧失尊严。而是希望我们在为人处世时，学会忍耐，学会等待时机，学会主动把握机遇。那些羞羞答答，不肯降低身价做事的薄脸人，在激烈的竞争中，肯定会陷入被动的境地。

中国人最大的特点就是爱面子，我们无论做什么事都会考虑到自己的面子。“面子”到底是什么东西呢？面子说白了就是尊严。谁都希望自己在别人面前有尊严，被人重视，被人尊重。因此，我们在与人交往时，为自己争得面子的同时，也别忘了给别人也留些面子，这一点非常重要。

1922年，土耳其人同希腊人经过几个世纪的敌对之后，土耳其人终于下决心把希腊人逐出土耳其领土。穆斯塔法·凯墨尔对他的士兵发表了一篇拿破仑式的演说，他说：“不停地进攻，你们的目的地是地中海。”于是，近代史上最惨烈的一场战争展开了。土耳其最终获胜。

当希腊的迪利科皮斯和迪欧尼斯两位将领前往凯墨尔总部投降时，土耳其士兵对他们大声辱骂。但凯墨尔却丝毫没有显现出胜利的骄气。他握住他们的手，说：“请坐，两位先生，你们一定走累了？”然后，在讨论了投降的有关细节之后，凯墨尔安慰这两位失败者；他以军人对军人的口气说：“两位先生，战争中有许多偶然情况。有时最优秀的军人也会打败仗。”

卡耐基说：“凯墨尔即使在全面胜利的兴奋中，为了长远的利益，仍然记着这条重要的信条——让别人保住面子。”

每个人都有自己的面子，这关系到自己的尊严和地位。面对失败者或是弱势群体，我们却很少想到这一点。缘于自己的优越，我常常无情地剥掉了别人的面子，伤害了别人的自尊心，抹杀了别人的感情，却又自以为是。扪心自问，这种心理是多么浅薄，心胸是多么狭窄啊！朋友们，即使我们自己很优秀，也千万记得给别人留些面子，这样我们才会被人所尊敬。

7. 温和带来好运

有句老话说：不能生气的人是笨蛋，而不去生气的人才是聪明人。

罗纳先生住在瑞典的艾普苏那。他在维也纳当了很多年律师，但是在第二次世界大战期间，他逃到瑞典，一文不名，很需要找份工作。因为他能说并能写好几国的语言文字，所以希望能够在一家进出口公司里找一份秘书工作。绝大多数的公司都回信告诉他，因为正在打仗，他们不需要这一类的人，不过他们会把他的名字存在档案里……等等。但是一家公司在写给罗纳的信上说：“你对我生意的了解完全错误。你既错又笨，我根本不需要任何替我写信的秘书。即使我需要，也不会请你，因为你连瑞典文也写不好，信里全是错字。”

当罗纳看到这封信的时候，简直气得发疯。于是罗纳也写了一封信，目的要想使那个人大发脾气。但接着他就停下来对自己说，“等一等，我怎么知道这个人说的是不是对的？我学过瑞典文，可是这并不是我家乡的语言，也许我确实犯了很多我并不知道的错误。如果是那样的话，那么我想要得到一份工作，就必须再努力的学习。这个人可能帮了我一个大忙，虽然他本意并非如此。他用这种难听的话来表达他的意见，并不表示我就不亏欠他，所以应该写封信给他，在信上感谢他一番。”

罗纳撕掉了他刚刚已经写好的那封骂人的信，另外写了一封信说：“你这样不嫌麻烦地写信给我实在是太好了，尤其是你并不需要一个替你写信的秘书。对于我把贵公司的业务弄错的事我觉得非常抱歉，我之所以写信给你，是因为我向别人打听，而别人把你介绍给我，说你是这一行的领导人物。我并不知道我的信上有很多语法上的错误，我觉得很惭愧，也很难过。我现在打算更努力地去学习瑞典文，以改正我的错误，谢谢你帮助我走上改进之路。”

不到几天，罗纳就收到了那个人的信，请罗纳去找他，并因此得到了一份工作。罗纳由此发现“温和的回答能带来好运”。试着用温和的回答来代替愤怒，你会有另一番收获。

8. 事事以大局为重

这个时代是一个不断发展变化的时代,现在你不如别人,也许以后就会超过别人。在这种信念支配之下,你会走自己的路,心情明朗地争取成功。当然,你的强与弱,是与别人无关的,但进一步想,这毕竟有利于你放弃狭隘,争取成功。

乔治·马歇尔是美国的一代名将,在第二次世界大战中,他作为美军参谋长,对建立国际反法西斯统一战线作出重要贡献。鉴于其卓越贡献,1943年美国国会同意授予马歇尔为美国历史上从未有过的最高军衔——陆军元帅。但马歇尔坚决反对,他的公开理由是如果称他马歇尔元帅,后两个字发音相同,听起来很别扭。其实真正的原因是这将使他的军衔高于当时已病倒的潘兴陆军四星上将。马歇尔认为潘兴才是美国当代最伟大的军人,自己又受潘兴提拔和力荐之恩,马歇尔不愿使他崇敬的老将军的地位和感情受到伤害。第一次世界大战中,马歇尔随美军赴欧参战。当时的美国远征军司令潘兴非常欣赏马歇尔的才能,大战末期将他提拔为自己的副官,视为得意门生。后来潘兴虽然退役,仍然多次力荐马歇尔晋升。在潘兴的有力影响下,1939年马歇尔以临时四星上将军衔出任美军参谋长。1938年春马歇尔去探望病榻上的潘兴,潘兴若有所思地说:“乔治,总有一天你也会像我一样当上四星将军的。”马歇尔满怀感激之情地回答:“美国只有您有资格获四星上将军衔,决不可能再有另一个人。”听到马歇尔的肺腑之言,潘兴顿时热泪盈眶:“谢谢你,乔治。”马歇尔当陆军参谋长后,为了表示对他的敬意,美军从此不再设元帅军衔。1944年,马歇尔晋升五星上将——美军的最高军衔。

一个人应有宽大的气量,才能树立起崇高的威望,如果气量狭窄,计较这、计较那、势必在做人处事时遇到挫折,难以大展身手。所以凡事应以大局为重,修身养性,才能做一个成功的人。

9. 你要晓得你自己要干什么

凡事晓得自己需要什么,晓得从目前所处的地位达到内心所想要的地位要经过什么路程,而且不易觉得自满,那么,这样的人就可成就事业。那么一个人怎么晓得他需要什么呢?那些大人物的伟大志愿不是与生俱来的,他们是根据许多经验,以及留心别人所未见到的,而造就出来的;他们是因为不满足现状,自我觉悟出来的。

搁着今天的事不做而想留等明天做,就在这个拖延中所耗去的时间、精力,实际上能够将那件事做好。做以前积压下来的事,会觉得多么的不愉快而讨厌!在当初可以很愉快容易地做好的事,拖延了数日数星期之后,就会显得厌烦与困难了。接到信件,应该立刻作复,最为容易;因此有的机关、公司中订下规则,不准任何来函隔夜不复。

命运无常良缘难!在我们的一生中,每人都有良机佳遇的到来;但总是一瞬即逝。我们当时不把它抓住,以后就永远失掉了。

有计划而不去执行,这对于我们的品格力量会产生非常不良的影响。有计划而努力执行,这就能增强我们的品格力量。有计划不算稀奇,能执行订下的计划才算可贵。

一个生动而强烈的意象、观念闪入一位作家的脑海,生出一种不可阻遏的冲动——想提起笔来,将那美丽生动的意象、观念移向白纸。但那时他或许有些不方便,所以没立刻就写。那个意象不断地在他脑海中活跃、催促,然而他还是拖延。后来那意象便逐渐地模糊、暗淡了,最终整个消失!

一个神奇美妙的印象突然闪电一般地袭入一位艺术家的心胸,但他不是立刻提起画笔将那不朽的印象绘在画布上。这个印象占领了他全部的心灵,然而他总是跑不进画室埋首挥毫。最后这幅神奇的图画,会渐渐地从他的心灵上淡去。

所以,我们要经常告诉自己现在要做什么,而且有了目标就应马上行动。欲望只有和行动相结合,你才会走向成功。

10. 别给自己树敌太多

与一个人的意见相左的人越多,他的事业就越难以发展,他的人际交往也就越失败。

无论是伟人、名人还是平常老百姓,都或多或少有一些和自己意见、观点、性格都相反的人。志不同、道自然也不合。

无论在学校、官场还是商业界,一个人如果把同学、同事或同行作为竞争的死对头来看待,他就会整天处于一种焦虑的状态之中。也许你会想:“他现在比我厉害,我一定要还以颜色,一定要超过他,打败他,让他向我认输。”如果你带着这种心态进行竞争的话,可能会不择手段,运用奇招异术攻击对手,即使赢得胜利,也可能祸及双方的人际关系,伤了大家的和气,对人对己都没有好处。而且以战胜他人作为自己追求的目标未免太低估自己潜力。假如对方是很强的竞争者,你一直无法超越他、战胜他的话,那么你可能感到非常沮丧和失望,甚至会想出一些消极的方法来伤害对方。这样你的情绪发展会更为糟糕,报复的代价毕竟是太大了。

我们实在没有必要给自己树立太多的敌人,常言道:多个朋友多条路。与其树人为敌,不如化敌为友,这样,我们的路才会越走越宽,越走越顺。

11. 要为别人着想

“人不为己，天诛地灭”，时时处处为己，早晚会引火烧身，所以什么事都不要做得太绝了。

有一次，台湾诗人林先生在日本到一家中国人开的餐馆，要了一份他感兴趣的汤。入座不久，服务生将一大盆汤放在他面前。他一愣，问服务生：“这么大一盆汤，我能喝得了吗？”服务生理直气壮地回答：“你没说明是要一小碗呀！”他一时语塞，匆匆喝了几口汤，心里感到不是滋味，便按一大盆汤的价格付了钱后拂袖而去。

后来，他又到一家日本人开的料理店，要了一份同样的汤，也没有说是一大盆还是一小碗。不一会，服务生给他端来一小碗汤，并说：“如果不够，可再来一碗。”他只喝了一小碗，当然只付了一小碗汤的钱。再后来，他每次去日本，都要到那家料理店用餐，包括喝他感兴趣的汤。

只有切实地为他人着想，而不是处处算计他人，这样才能获得他人的信赖，并可以由此给自己带来好处。

12. 量力而行,适可而止

森林中举办比“大”比赛。老牛走上擂台,动物们高呼:大。大象登场表演,动物们也欢呼:大。这时,台下角落里的一只青蛙气坏了,难道我不大吗?青蛙嗖地跳上一块巨石,拼命鼓起肚皮,并神采飞扬地高喊:我大吗?

不大。传来一片嘲讽之声。

青蛙不服气,继续鼓肚皮。随着“喀”的一声,肚皮鼓破了。可怜青蛙,至死也不知道它到底有多大。

一个青年人,是个登山队员,一次他有幸参加了攀登珠穆朗玛峰的活动,在6400米的高度,他体力不支,停了下来。当他讲起这段经历时,大家都替他惋惜,为何不再坚持一下呢?再攀一点高度,再咬紧一下牙关。

“不,我最清楚,6400米的海拔是我登山生涯的最高点,我一点都没有遗憾。”他说。

人们不禁对他肃然起敬。联想起人生,一个人不怕爬高,就怕找不到生命的至高点。任何事情都存在突破口,但不是任何人都能够穿越突破口,达到更高的层次。如果说挑战是对生命的赞扬,那么明智该是另一种美好的境界,是对生命的爱惜和尊重。一个不懂得珍惜生命的人,命运会给予他惩罚。

那样,揣一根坐标尺走路该是何等重要!它能督促我们不懈努力地攀登,又能提醒我们恰到好处地戛然而止。

仰之弥高,那是笨蛋的愚蠢和贪婪。一个智者,此时此刻,也许悠然而从容地下山去了。

找出一个临界点,告诉自己:安之若素,莫把自己搞成一台长期超负荷运转的机器。

量力而行,恰到好处,当行则行,该上则上。真理过一分则成谬误,压力责任过一分则会把生命压垮。

13. 人人身上都有优点

如果你不喜欢和周围的人交往,有个简单的方法可以帮助你,那就是要善于寻找别人的优点。

戴尔·卡耐基讲述了下面的故事和体会:大约4年前,我认识了沃特·黑利,一个来自达拉斯的、成功的、精力充沛的人。我们的相识令我终生难忘,因为我和沃特很快就建立起了极其融洽的关系。在一次短暂的拜访之后,他领我去参观他的一项与众不同的投资项目。他当时在做保险生意,有一个新的设想,就是向全国成千上万的独立食品杂货商们批销保险,他以食品杂货仓库作为他发展事业的基地。

第一次去参观他的那个巨大的仓库,进门后,他停在一个接线生面前,说:“我想告诉你,你做的工作多么了不起,因为你让人们打电话时心情愉悦。”这个接线生很开心地笑着说:“谢谢你,黑利先生,那正是我尽力做的。”接着,我们走进办公区。当走过一个部门时,黑利先生对我说:“齐格,我们进去一下,我想让你认识一个人。”他走进办公室,向里面的主管做了自我介绍,然后说:“虽然以前我们没有见过面,但是我知道你的这个部门。我只是想让你知道我对这里发生的一切都很了解,自从你接管这个部门以来,我们没听过顾客的一句抱怨,这是你的功劳。”这个主管听后露齿而笑,说:“噢,谢谢你,黑利先生,我要尽我最大的努力来做好我的事。”

走上楼,刚要走进里面的办公室,他突然停下来说:“齐格,我想介绍你认识坐在桌子后面的那位最伟大的秘书。”然后他走到秘书面前说:“我想我从来没有告诉你这样一件事,就是我妻子认为是你把月亮挂上了天空,并相信你能随时把它摘下来,因此我请求您不要这样做。”秘书微笑着说:“我很高兴听您这么说。”接着我们走进保险业务办公室,他说:“齐格,来和这位最优秀的保险工作者握握手,他是这个行业中的佼佼者,因为他是那样勤奋,不辞劳苦。”

这整个过程不超过3分钟,但沃特·黑利却使每个人都将以高水准的工作标准来要求自己。他给予职员的是真诚的称赞,他得到的将是他们对工作、对公司的满腔热情。我敢保证,在黑利先生的这种态度的激励下,公司职员的工作效率会越来越高。我还敢保证沃特·黑利对这次行程的结果很满意——我也一样。只要你愿意去鼓励别人,他们的表现就会越来越好,你得到的报偿就会越来越多。

自动自发地工作